

Lenel, Andreas E.; Minx, Eckard P. W.

**Article — Digitized Version**

## Ansätze zu einer wettbewerbstheoretisch fundierten Außenhandelstheorie

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Lenel, Andreas E.; Minx, Eckard P. W. (1982) : Ansätze zu einer wettbewerbstheoretisch fundierten Außenhandelstheorie, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 62, Iss. 6, pp. 301-308

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135692>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

## Ansätze zu einer wettbewerbstheoretisch fundierten Außenhandelstheorie

Andreas E. Lenel, Eckard P. W. Minx, Berlin\*

Seit Mitte der 60er Jahre ist in die Außenhandelstheorie Bewegung gekommen. Dies vor allem aufgrund der Erkenntnis neuerer Forschungen, daß mit den klassischen und neoklassischen Ansätzen zwar ein voluminöser und in sich eleganter Modellapparat geschaffen, zur Klärung der aktuellen außenhandelsrelevanten Fragen aber nur wenig beigetragen werden kann. Wie sehen die neuen Ansätze der Außenhandelstheorie aus? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die Außenhandelspolitik?

Im Bereich der „reinen“ Theorie – gemäß Marshall – fußt die außenwirtschaftliche Theoriebildung im wesentlichen auf zwei zeitlich nachgeordneten Ansätzen:

□ dem aus dem Merkantilismus und der Klassik erwachsenen Konzept der komparativen Kosten von Ricardo (1817) und der „Theorie der internationalen Werte“ von J. St. Mill (1847). Beide Theorien wollen eine Erklärung für die durch den internationalen Handel entstehenden Vor- und Nachteile liefern;

□ der Faktorproportionentheorie, die auf den Arbeiten von Heckscher (1919), B. Ohlin (1933) und Samuelson (1948, 1949, 1953/54) basiert und die letztlich eine weiterführende neoklassische Variante der ricardianischen Hypothese ist.

Vergleicht man die Theorie der komparativen Kosten in ihrer ricardianischen und neoklassischen Ausprägung, so unterscheiden sich die beiden Varianten bezüglich ihrer Determinanten zur Erklärung der Handelsströme: Den unterschiedlichen Produktionsbedingungen (Produktionsfunktionen) von Ricardo stehen die international unterschiedlichen Faktorausstattungen der HOS-These (Heckscher-Ohlin-Samuelson-These) gegenüber. Beide Theorien aber unterscheiden sich nicht hinsichtlich des sogenannten „polit-ökonomischen Entscheidungssystems“ (Blattner). Ist die klassische Theorie „... in erster Linie eine auf den Außenhandel angewandte Preistheorie...“<sup>1</sup>, so beraubt sich die Faktorproportionentheorie durch ihre Annahme der Marktform der vollkommenen Konkurrenz der Möglichkeit, wettbewerbstheoretische Überlegungen einzubeziehen<sup>2</sup>.

---

*Dr. Andreas E. Lenel, 31, ist Mitarbeiter beim Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen (UNDP) in La Paz/Bolivien. Dr. Eckard P.W. Minx, 32, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter der Forschungsgruppe Berlin der Daimler-Benz AG.*

Als erster bedeutender Einschnitt in der Geschichte der neoklassischen Außenhandelstheorie ist daher Leontiefs Untersuchung des amerikanischen Außenhandels anzusehen. Leontiefs Studien führten zu empirischen Ergebnissen, die im Widerspruch zum weitgehend akzeptierten neoklassischen Außenhandelsmodell standen. Nach dem HOS-Modell hätten die kapitalreichen USA kapitalintensive Güter exportieren und arbeitsintensive Güter importieren müssen. Demgegenüber zeigte Leontief, daß die Exporte der USA in dem von ihm untersuchten Jahr 1947 weniger kapitalintensiv waren als die Importe<sup>3</sup>.

In der Folge dieses sogenannten Leontief-Paradoxons bildeten sich in der Außenhandelstheorie zwei Strömungen heraus:

□ Über eine Vielzahl von Modifikationen versuchte man das hochentwickelte Theoriegebäude des neoklassischen Außenhandelsmodells in seiner Grundstruktur zu retten<sup>4</sup>. Der Rettungsversuch besteht darin,

---

\* Der Aufsatz basiert auf Arbeiten, die die Verfasser während ihrer Tätigkeit am Institut für Volks- und Weltwirtschaft der Freien Universität Berlin durchgeführt haben.

<sup>1</sup> D. Lorenz: Dynamische Theorie der internationalen Arbeitsteilung, Berlin 1967, S. 27.

<sup>2</sup> Schon Ohlin erachtete eine wettbewerbstheoretische Erweiterung als notwendig. Vgl. B. Ohlin: Interregional and International Trade, Revised Edition, Cambridge, Mass., 1967, S. 317 f.

<sup>3</sup> Leontief betrachtete nicht die Importe der USA, sondern den Importersatz, d. h. die heimischen Produktionen, die den Import ersetzen können. Für eine ausführliche Darstellung der Untersuchung Leontiefs vgl. W. D. von Lucius: Das Leontief-Paradoxon des Außenhandels, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. 25 (1965), S. 363 ff.

<sup>4</sup> Zu den Problemen wegen der Grundannahmen („crucial assumptions“) der Faktorproportionentheorie – dem statischen Bezugssystem, der Prämisse der vollkommenen Konkurrenz, dem Punktmarktcharakter sowie der Nichtberücksichtigung des Verfügbarkeitsaspekts und der Beschränkung auf das Re-Allokationsmodell –, vgl. D. Lorenz: Dynamische Theorie..., a.a.O., § 2; und A. Lemper: Handelstheorie als Erfahrungswissenschaft. Zur Kritik der orthodoxen Handelstheorie, München 1975.

die Theorie durch Prämissenaufgabe derart zu modifizieren, daß sie auch zur Erklärung von Erscheinungen herangezogen werden kann, die bis dahin nicht unter den Mantel des orthodoxen Paradigmas paßten. Zu diesen Versuchen zählen unter anderem der „Humankapital-Ansatz“ von Kenen (1965) und der auf die unterschiedlichen menschlichen Fähigkeiten abstellende Ansatz von Keesing (1965). Als Stammvater dieser Strömung kann Leontief selbst angesehen werden, der seine empirischen Ergebnisse dadurch mit der neoklassischen Theorie in Deckung zu bringen versuchte, daß er ein amerikanisches Arbeitsmannjahr drei ausländischen Arbeitsmannjahren gleichsetzte und mit diesem Trick die Ausstattung der USA mit Arbeit verdreifachte, so daß die USA sich von einem relativ kapitalreichen zu einem relativ arbeitsreichen Land wandelten<sup>5</sup>.

□ Die Schwierigkeiten der traditionellen Außenhandelstheorie, bestimmte auf einzelnen Warenmärkten festgestellte Erscheinungen zu erklären, waren für die Vertreter der zweiten Strömung Anlaß, neue – meist mikroökonomisch fundierte und an der Produktebene orientierte – theoretische Ansätze zu entwickeln. Einen typischen Schritt in die Richtung dieser phänomenologisch ausgerichteten Ad-hoc-Theorien stellt der Versuch von Hufbauer<sup>6</sup> dar, den Handel mit synthetischen Produkten mittels der sogenannten „technological gap“-These zu erklären<sup>7</sup>.

Beide Strömungen haben durch eine Vielzahl empirischer Tests die Richtigkeit ihres Ansatzes zu belegen versucht<sup>8</sup>. Dabei konnten die Vertreter beider Richtungen den Nachweis führen, daß die von ihnen aus den jeweiligen theoretischen Ansätzen herausgearbeiteten Variablen für die Erklärung von realen Außenhandelsströmen von Bedeutung sind. Daß der Streit zwischen beiden Lagern der Außenhandelstheorie nicht unbedingt durch die Mittel der Ökonometrie entschieden werden kann, ist nicht verwunderlich, da es sich bei den bei-

den Strömungen der Außenhandelstheorie nicht notwendigerweise um Alternativen handelt, die sich grundsätzlich ausschließen<sup>9</sup>. Theorien beider Ansatzbereiche sind in der Lage, bestimmte Teile des Außenhandels zu erklären<sup>10</sup>. Die Zusammenhänge zwischen den beiden Strömungen lassen sich im Rahmen des Konzepts der Güterkategorien entwickeln, das eine Einbeziehung wettbewerblicher Aspekte ermöglicht.

### Pluralistischer Ansatz der Güterkategorien

Die traditionelle Theorie geht davon aus, daß die getauschten Güter im Prinzip überall produziert werden können (Hypothese von der potentiell ubiquitären Produzierbarkeit). Hierbei handelt es sich um eine notwendige Voraussetzung des neoklassischen Re-Allokationsmodells. Handelsströme sind gemäß dieser Theorie das Ergebnis der Realisierung komparativer Vorteile aufgrund der jeweiligen Faktorausstattung der Handelspartner. Im üblichen Zwei-Güter-Zwei-Länder-Zwei-Faktoren-Modell stellt sich damit nur die Frage nach dem potentiellen Export- bzw. Importgut. Dies ist, nicht nur was die reine Modellanalyse betrifft, eine fundamentale Einschränkung des Analyseobjektes internationaler Handelsströme. Eine Vielzahl international gehandelter Güter ist nicht ubiquitär verfügbar, und der entsprechende Außenhandel kann nur von einigen Ländern bestritten werden.

An dem Tatbestand der Güterheterogenität setzt nun ein Versuch an, der einen Beitrag zur Analyse weltwirtschaftlicher Beziehungen liefern möchte und die große Palette der international gehandelten Waren als Ausgangspunkt seiner Überlegungen wählt. Hierbei werden bestimmten Güterkategorien spezifische handelsrelevante Strukturmuster zugeordnet. Damit wird nicht mehr die Faktorebene, sondern die Produktebene als Ausgangspunkt der Untersuchungen gewählt. Eine Erweiterung – in bezug auf die Charakterisierung – kann diese Konzeption durch die Verknüpfung mit den alternativen Arten der Handelsströme erfahren, wodurch eine umfassende Darstellung und Analyse der weltwirtschaftlichen Handelsstruktur möglich wird<sup>11</sup>.

<sup>5</sup> Vgl. W. L e o n t i e f : Domestic Production and Foreign Trade. The American Capital Position Re-examined, in: *Economia Internazionale*, Vol. 7 (1954), S. 26.

<sup>6</sup> G. C. H u f b a u e r : Synthetic Materials and the Theory of International Trade, London 1966.

<sup>7</sup> Die „neuen“ dynamischen Außenhandelstheorieansätze von Lorenz, Blattner und Lemper, die die bisher vernachlässigten Determinanten (Zeit, Organisation und Raum) internationaler Handelsbeziehungen zu berücksichtigen suchen, entwickeln demgegenüber Totalmodelle, wobei die sogenannten Ad-hoc-Theorien in das jeweilige Modell integriert werden (können). Vgl. D. L o r e n z : Dynamische Theorie. . . , a.a.O.; N. B l a t t n e r : Die Rolle des Wettbewerbs im Außenhandel, Zürich 1971; A. L e m p e r : Handel in einer dynamischen Weltwirtschaft, München 1974.

<sup>8</sup> Vgl. hierzu als Überblick der empirischen Tests z. B. R. M. S t e r n : Testing Trade Theories, in: P. B. K e n e n (ed.): *International Trade and Finance*, Frontiers for Research, Cambridge etc. 1975, S. 3 ff.; F. W e i s s , F. W o l t e r : New Approaches in the Consideration of the Implications for Industry of the Industrialisation Process in Developing Countries. A Review of Economic Literature, in: OECD, *Labour and Skill Intensity of Industrial Activities*, Paris 1979, S. 31 ff.

<sup>9</sup> Johnson meint dazu, „... every blind man who touches a part of the elephant learns some of the truth about it – but not the whole truth; and only the rare unfortunate is unlucky enough to be caught in generalizing about the elephant from an unrepresentative hand-hold on the tip of its tail“. H. G. J o h n s o n : Technological Change and Comparative Advantage: An Advanced Country's Viewpoint, in: *Journal of World Trade Law*, Vol. 9 (1975), S. 3.

<sup>10</sup> Vgl. G. C. H u f b a u e r : The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods, in: R. V e r n o n (ed.): *The Technology Factor in International Trade*, New York 1970, S. 162.

<sup>11</sup> Vgl. hierzu E. M i n x : Von der Liberalisierungs- zur Wettbewerbspolitik. Internationale Wirtschaftspolitik zwischen Industrieländern nach dem Zweiten Weltkrieg, Berlin, New York 1980, S. 111 ff.

Die Vertreter des Konzepts der Güterkategorien gehen davon aus, daß die Bestimmungsgründe des Außenhandels zu vielgestaltig sind, um von einem einzigen Ansatz – einem Totalmodell – angemessen erklärt werden zu können. Nach dem Urteil von Hirsch ist es allerdings möglich, „... die Gesamtheit aller Handelsgüter in eine angemessen kleine Anzahl von Kategorien aufzuteilen, für die die vorhandenen Modelle des Handels passen“<sup>12</sup>. Indem dieses Konzept eine Pluralität der außenhandelstheoretischen Ansätze unterstellt, läßt es sich als Versuch einer Systematisierung der verschiedenen Erklärungsvarianten charakterisieren. Dabei bleibt meist offen, ob die Summe der einzelnen Ansätze eine Theorie in dem Sinne darstellt, daß jedem Handelsstrom ein bestimmter Ansatz eindeutig zugeordnet werden kann. Unter Umständen können verschiedene der im Konzept der Güterkategorien systematisierten Ansätze die gleichen Außenhandelsströme erklären. In dieser Unbestimmtheit des Konzepts liegt eine gewisse Schwäche.

Auch ist schon hier darauf hinzuweisen, daß die im folgenden zu kennzeichnenden Güterkategorien der neuen Außenhandelstheorie kein Instrument für sich darstellen, sondern „nur“ als Hilfsmittel zur Strukturierung der komplexen internationalen Beziehungen zu sehen sind. So muß z. B. gewährleistet sein, daß zwischen den Gütern der einzelnen Kategorien *keine* substitutiven Beziehungen bestehen. Ist dies nicht ausgeschlossen, so ist aufgrund der Indeterminiertheit des Modells eine Aussage kaum mehr möglich. Ein Umschlag einzelner Güter von einer Güterkategorie in eine andere schafft neue bzw. veränderte Warenströme und damit auch entsprechende Handelsstrukturen. Dieses Problem kann allerdings dadurch umgangen werden, daß man analog zur komparativ-statischen Betrachtung immer zu bestimmten Zeitpunkten die Besetzung der Güterkategorien neu definiert.

Damit wird sowohl dem Tatbestand des Warenzyklus als auch dem der technologischen Lücken Rechnung getragen. Wenn also versucht wird, aufgrund allgemeiner Kriterien ein Modell zu definieren, das alle Handelsgüter beinhaltet, so kann auch dies nur ein vorläufiger Versuch sein, der sich an den gerade aktuellen Strukturen orientiert und im Zeitablauf, was die Güterzuordnung (Feinstruktur) betrifft, den jeweiligen Gegebenheiten anzupassen ist. Die Grobstruktur – wie sie z. B. von

Hirsch<sup>13</sup> getestet worden ist – bleibt davon weitgehend unberührt.

Das Konzept der Güterkategorien wurde von Gray, Hirsch und Lorenz entwickelt. Alle drei Autoren systematisieren die verschiedenen Ansätze dadurch, daß sie den von ihnen für relevant gehaltenen Modellen den Namen einer Güterkategorie zuweisen. Die Güterkategorien decken weitgehend die gleichen Erklärungsansätze ab. Die Systematisierungen von Lorenz und Gray unterscheiden sich von der von Hirsch dadurch, daß erstere fünf statt drei Güterkategorien berücksichtigt.

In der folgenden Diskussion der güterwirtschaftlichen Ansätze werden wir uns an den von Lorenz aufgestellten Gütergruppen orientieren. Nur als Exkurs wird hier auf die von Lorenz eingeführte Kategorie der supplementären Engpaßgüter eingegangen<sup>14</sup>.

### Ubiquitätsgüter

*Ubiquitätsgüter:* Als Ubiquitätsgüter gelten Güter, die mit einer in allen Ländern bekannten, relativ einfachen, leicht zugänglichen und weitgehend standardisierten Technologie produziert werden. Der komparative Vorteil ist bei Ubiquitätsgütern von der relativen Faktorausstattung der einzelnen Länder abhängig. Hirsch nennt diese Güter daher auch Heckscher-Ohlin-Güter und verdeutlicht mit dieser Bezeichnung die Nähe zur neoklassischen Außenhandelstheorie.

Zwischen den verschiedenen Autoren besteht allerdings keine Einigkeit darüber, ob für diese Güterkategorie die restriktiven Annahmen der Neoklassik Gültigkeit behalten. Hirsch geht u. a. von einer in allen Ländern identischen Produktionsfunktion, der Unmöglichkeit des Auftretens von Economies of Scale und dem Ausschluß von Faktorkehrungen aus, obwohl er zugibt, daß „einige der Heckscher-Ohlin-Annahmen ziemlich heroisch sind“<sup>15</sup>. Dagegen lockert Gray die Annahmen der Neoklassik durch die Einführung von Modifikatoren und Skalenerträgen, die einerseits nationalen Charakteristika und andererseits der Möglichkeit von Economies of Scale Rechnung tragen. Für ihn fallen Güter dann in die Kategorie der Ubiquitätsgüter, wenn sie

- homogen,
- überall in der Welt produzierbar und
- ihre Produktionsstandorte entsprechend den unterschiedlichen relativen Produktionskosten verteilt sind<sup>16</sup>.

<sup>12</sup> S. Hirsch: Hypothesen über den Handel zwischen Entwicklungs- und Industrieländern, in: H. Giersch, H. D. Haas (Hrsg.): Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, Berlin 1974, S. 70.

<sup>13</sup> Vgl. S. Hirsch: Rich Man's, Poor Man's and Every Man's Goods. Aspects of Industrialization, Tübingen 1977.

<sup>14</sup> Vgl. dazu ausführlich D. Lorenz: Dynamische Theorie . . . , a.a.O., S. 72 ff. und 157 ff.; ders.: Dynamische Außenhandelstheorie und makroökonomische Entwicklungsvorteile, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 105. Jahrgang (1969), S. 165 ff.

<sup>15</sup> S. Hirsch: Hypothesen . . . , a.a.O., S. 72.

<sup>16</sup> Vgl. H. P. Gray: A Generalized Theory . . . , a.a.O., S. 48.

Bei Ubiquitätsgütern beruht die Wettbewerbsfähigkeit jedes einzelnen Landes auf den jeweiligen Produktionskosten und damit implizit auf der Produktivität. Folglich unterliegen diese Waren einer außerordentlich starken Angebotskonkurrenz, was sie zu Problemgütern in den internationalen Handelsbeziehungen werden läßt. Ubiquitätsgüter werden aus diesem Grunde in enger Verbindung zu Handelsrestriktionen zu sehen sein.

### Primärgüter

*Primärgüter:* Zur Gruppe der Primärgüter werden diejenigen Waren gezählt, die wegen bestimmter natürlicher Gegebenheiten nicht überall hergestellt werden können. Da es fast kein Agrargut gibt, das überall auf der Welt wirtschaftlich angebaut werden kann, zählen fast alle landwirtschaftlichen Produkte zu dieser Güterkategorie. Auch die Verfügbarkeit über mineralische Rohstoffe ist fast immer auf bestimmte Länder beschränkt, was auch sie dieser Güterkategorie zuordnet. Fertigwaren werden dieser Kategorie zugerechnet, wenn sie einen hohen Anteil nicht überall verfügbarer (natürlicher) Ressourcen zu ihrer Produktion benötigen<sup>17</sup>.

Obwohl diese Güterkategorie von Hirsch mit dem Namen Ricardo-Güter belegt wurde, hat sie mit Ricardos Erklärungsansatz wenig gemein. Ricardos Theorie liefert Entscheidungskriterien dafür, wo ein prinzipiell überall produzierbares Gut am effizientesten hergestellt werden kann. Kennzeichen der Primärgüter ist aber die begrenzte Verfügbarkeit. Im Gegensatz zu Hirsch setzt Lorenz diese Güterkategorie daher auch in Verbindung zu dem theoretischen Ansatz von Adam Smith<sup>18</sup>.

### Technologiegüter

*Technologiegüter:* Bestimmungsgrund für die Bildung der Güterkategorie der Technologiegüter ist die beschränkte Verfügbarkeit technischen Wissens<sup>19</sup>. Die Fertigung von Technologiegütern beruht auf einem absoluten Vorteil bei einem spezifischen technologischen Faktor. Diese aufgrund von Innovationen produzierten Güter sind in enger Verbindung mit dem Namen Schumpeter zu sehen. Die außenhandelstheoretischen Erklärungsansätze, die bei dieser Güterkategorie Pate standen, sind der Produktzyklus (Vernon/Hirsch) und die technologische Lücke (Posner/Hufbauer)<sup>20</sup>.

<sup>17</sup> Vgl. S. Hirsch: Hypothesen . . . , a.a.O., S. 70.

<sup>18</sup> Vgl. D. Lorenz: Dynamische Theorie . . . , a.a.O., S. 28 ff.

<sup>19</sup> Vgl. S. Hirsch: Hypothesen . . . , a.a.O., S. 72 ff.

<sup>20</sup> Einen Überblick über die theoretischen Ansätze, die die beschränkte Verfügbarkeit über Technologie betonen, gibt H. G. Johnson: Comparative Cost and Commercial Policy Theory for a Developing World Economy, Stockholm 1968, S. 14 ff.

Der Gruppe der Technologiegüter werden zum einen neue Produkte zugeordnet, die wegen der beschränkten Verfügbarkeit über technisches Wissen nur von bestimmten Innovatoren angeboten werden können. Zum anderen zählen zu dieser Gruppe auch die Güter, die wegen einer nicht allen Anbietern zugänglichen Produktionstechnik nur von einer begrenzten Zahl von Produzenten hergestellt werden können. Dabei muß man fragen, ob die Herstellungsmöglichkeit an sich oder nur die kostengünstige Produktionsweise durch das nicht überall vorhandene technische Wissen beschränkt wird. Diese Überlegung ist für die Abgrenzung der Gruppe der Technologiegüter von den Ubiquitätsgütern von Bedeutung. Wenn eine bestimmte Technologie die Herstellung eines mit anderen Technologien überall produzierbaren Gutes gegenüber den übrigen Produktionsmöglichkeiten so kostengünstig macht, daß die nicht über dieses technische Wissen verfügenden Anbieter aus dem Markt gedrängt werden, sollte auch dieser Fall der Gruppe der Technologiegüter zugeordnet werden.

### Präferenzgüter

*Präferenzgüter:* Waren für die Bildung der obigen Güterkategorien Faktoren der Angebotsseite bestimmend (Produktionskosten, Bodenschätze, Technologie), so ist für die Zuordnung der Gruppe der Präferenzgüter die Nachfrageseite von besonderer Relevanz. Im Unterschied zur Gruppe der Ubiquitätsgüter wird bei den Präferenzgütern die Vorstellung von der Güterhomogenität aufgegeben. Statt dessen wird unterstellt, daß für den Nachfrager beim Kauf eines Gutes eine Vielzahl von Determinanten entscheidend ist, die in sein Kalkül eingehen.

Basis der Präferenzgüter sind entweder Ubiquitäts- oder Technologiegüter auf dem Wege zur Standardisierung, die eine Modifizierung hinsichtlich einiger produktspezifischer Merkmale erfahren. Die Veränderungen können in jeglicher Ausprägung der Produktgestaltung liegen und sind ohne besondere technologische Faktoren zu realisieren. Sie betreffen eher Design, Qualität und Stil. Besondere Absatzstrategien (Marketing, Service) sind ebenfalls eine von vielen Möglichkeiten. Zwar ist die Produktion des ursprünglichen Gutes weitgehend überall möglich, doch entwickeln sich spezielle Verfügbarkeiten aufgrund des Differenzierungsprozesses. Die theoretische Grundlage der Präferenzgüterkategorie bilden somit Modelle der unvollkommenen Konkurrenz.

In den folgenden Überlegungen kann auf die schwierige und fast immer willkürliche Abgrenzung zwischen Präferenz- und Technologiegütern verzichtet werden. Statt dessen soll die Gemeinsamkeit der beiden Güter-

kategorien betont werden, die darin besteht, daß in beiden Fällen durch die auf bestimmte Länder beschränkte Verfügbarkeit über technologische Faktoren auf der Produktions- und/oder Absatzseite Exporte ermöglicht werden.

### Supplementäre Engpaßgüter

*Supplementäre Engpaßgüter:* Supplementäre Engpaßgüter sind für sich genommen keine Güter, die im Vergleich zu den schon genannten darüber hinausgehende besondere Eigenschaften aufweisen. Alle bisher erfaßten Waren können zu bestimmten Zeitpunkten und für bestimmte Zeitperioden (kurzfristig) den Charakter supplementärer Engpaßgüter annehmen. Es handelt sich generell um eine zeitbezogene, relative Nichtverfügbarkeit, in der das inländische Angebot nicht ausreicht, um die nationale (inländische) Nachfrage voll zu befriedigen. Die Restversorgung wird dann vom Ausland übernommen. Der Tatbestand des Engpaßgutes begründet mithin einen absoluten Vorteil. Güter werden durch die jeweilige Funktion des Außenhandels zu supplementären Engpaßgütern. Außenhandelsdeterminante ist z. B. die unterschiedliche konjunkturelle Entwicklung in den am Handel beteiligten Ländern.

Fassen wir abschließend noch einmal einige Gesichtspunkte der für uns hier wichtigsten Güterkategorien zusammen:

- *Ubiquitätsgüterexporte* beruhen auf Preisunterschieden, die sich gemäß der komparativen Vorteile aufgrund unterschiedlicher Faktorausstattung ergeben. Sie unterliegen daher einer starken Angebotskonkurrenz.
- *Technologiegüterexporte* sind eher preisunabhängig, da die entscheidende Determinante in der Verfügbarkeit über entsprechendes technologisches Potential zu suchen ist. Sie begründen für den Exporteur (ob Unternehmen oder Land, ist nicht entscheidend) einen absoluten Vorteil, der sich in einer monopolistischen Angebotssituation niederschlägt.
- Auch bei dem *Präferenzgüterhandel* spielt der Preis des gehandelten Gutes keine wesentliche Rolle. Präferenzgüter besitzen aufgrund „speziell abgeleiteter“ Verfügbarkeiten einen zeitlich begrenzten absoluten Vorteil. Die handelsbestimmende Determinante ist unter anderem ganz wesentlich in der Präferenzstruktur der jeweiligen Nachfrage begründet.

### Der Wechsel zwischen Güterkategorien

Die neueren Ansätze der Außenhandelstheorie sind ohne die Entwicklung der Wettbewerbstheorie im Anschluß an Schumpeter nicht denkbar. Schumpeters Pio-

nierunternehmer verschafft sich durch den Prozeß der Innovation eine Monopolsituation, die ihm im Zeitablauf durch Imitationsprozesse seitens seiner Mitbewerber wieder streitig gemacht wird. Eine Art Zwei-Phasen-Modell von Innovation und Imitation, von Monopol und Wettbewerb findet sich in modifizierter Form bei fast allen neueren Wettbewerbstheoretikern. Die meisten der mikroökonomisch fundierten Ansätze der neueren Außenhandelstheorie basieren auf diesem Zwei-Phasen-Modell der Wettbewerbstheorie.

Wendet man dieses von der neueren Wettbewerbstheorie entwickelte Zwei-Phasen-Modell auf das Konzept der Außenhandelsgüter an, so ist davon auszugehen, daß sich durch den Wettbewerbsprozeß die Zuordnung eines Gutes zu einzelnen Güterkategorien ändern wird<sup>21</sup>. Mit der von Lorenz entwickelten dynamischen Theorie komparativer Entwicklungsvorteile, die durch ihren Ansatz auf der Unternehmensebene eine enge Beziehung zur Wettbewerbstheorie hat und zudem das von Kravis stammende Konzept der Verfügbarkeit aufnimmt<sup>22</sup>, läßt sich die im Zeitablauf wechselnde Zuordnung eines Gutes zu verschiedenen Güterkategorien erklären.

Als die quantitativ wichtigsten unterscheidet Lorenz die folgenden Arten von Verfügbarkeiten, die zu Entwicklungsvorteilen eines Landes führen:

- natürliche Gegebenheiten (insbesondere Rohstoffe),
- neue Güter<sup>23</sup> (als Ausdruck des technischen Fortschritts),
- Produktdifferenzierung (als Ausdruck monopolistischer Marktstrategie).

Bei natürlichen Gegebenheiten handelt es sich um ursprüngliche Verfügbarkeiten eines Landes, während Innovationen und Produktdifferenzierung der Unternehmensebene zuzurechnen sind. Letztere stellen strategische Faktoren dar, die erst durch die Unternehmenspolitik den Charakter landesspezifischer Verfügbarkeiten erlangen und zu sogenannten Entwicklungsvorteilen führen. Nur die strategischen Faktoren lassen sich wettbewerbstheoretisch erklären. Die Differenzierung zwischen der Länder- und der Unternehmensebene trägt

<sup>21</sup> Durch Produktvariationen werden z. B. aus Ubiquitätsgütern sogenannte Präferenzgüter. Die Entwicklung neuer Technologien führt dazu, daß Technologiegüter Ubiquitätsgüter ersetzen. Durch Imitation der Technologien werden aus Präferenz- bzw. Technologiegütern wiederum Ubiquitätsgüter.

<sup>22</sup> Vgl. D. Lorenz: Dynamische Theorie . . . , a.a.O., S. 85 ff.

<sup>23</sup> Im folgenden wird statt von neuen Gütern von Innovationen gesprochen. Der weitergehende Begriff der Innovation erlaubt auch die Einbeziehung neuer Produktionsverfahren.

zudem der Tatsache Rechnung, daß Unternehmen über Faktortransfers ihre strategischen Faktoren zu Verfügbarkeiten verschiedener Volkswirtschaften entwickeln können.

### **Einfluß strategischer Faktoren**

Auf das Güterkategoriekonzept läßt sich dieser Ansatz folgendermaßen anwenden: Die Verfügbarkeit über natürliche Gegebenheiten ermöglicht den Export von Primärgütern. Durch eine Innovation kann aber ein Primärgut den Charakter eines Technologiegutes annehmen, wie das Beispiel zahlreicher synthetischer Produkte zeigt, die Rohstoffe ersetzt haben. Der Export von Technologie- oder Präferenzgütern erklärt sich damit, daß die jeweiligen Länder über Unternehmen verfügen, die die strategischen Faktoren von Innovation und/oder Produktdifferenzierung einzusetzen in der Lage sind. Ein Wechsel zwischen diesen Güterkategorien tritt dann ein, wenn Unternehmen anderer Länder die Verfügbarkeiten eines bestimmten Landes imitieren. Gleichfalls ist der Fall erklärbar, daß ein Gut möglicherweise nie die Kategorien der Technologie- oder Präferenzgüter verläßt, wenn nämlich die Unternehmen durch weitere Innovationen oder spezielle Produktdifferenzierungen den Imitationsprozeß zu verhindern wissen.

Der hier vorgestellte Ansatz kann also sowohl den Imitationsprozeß als auch die Errichtung und gegebenenfalls Sicherung eines Quasi-Monopols durch Innovation und Produktdifferenzierung erklären. Die wettbewerbstheoretische Fundierung erlaubt die Erfassung des Wechsels eines Gutes von einer Güterkategorie zur anderen. Dieser Wechsel kann zu Richtungsänderungen der Außenhandelsströme führen. Falls aber weitere Innovationen oder Produktdifferenzierungen diesen Wechsel verhindern, werden sich nicht notwendigerweise Richtungsänderungen der internationalen Warenströme ergeben.

Die Verfügung über strategische Faktoren stellt in diesem Konzept einen der wichtigsten Bestimmungsgründe des Außenhandels dar. Nur diese Verfügung erlaubt den Export von Präferenz- oder Technologiegütern. Weiterhin ermöglicht der Besitz hochentwickelter Produktions- oder Absatztechnologien den jeweiligen Unternehmen, unter Umständen über Produktdifferenzierung oder Innovationen Ubiquitätsgüter in Präferenz- oder Technologiegüter zu überführen. Das bedeutet wiederum, daß ein Land, das aufgrund seiner relativ geringen Produktionskosten ein bestimmtes Gut erfolgreich exportieren kann, immer damit rechnen muß, diese Exportmöglichkeit an ein technisch fortgeschritteneres Land zu verlieren.

Letzteres läßt deutlich werden, daß die wirtschafts- oder entwicklungspolitische Empfehlung an ein technologisch weniger entwickeltes Land, es solle aufgrund seiner niedrigen Produktionskosten eine bestimmte Exportproduktion aufnehmen, nicht in jedem Fall den gewünschten oder vermuteten Erfolg zeitigen muß. Es kann sich bei den niedrigen Produktionskosten um einen nur sehr kurzfristigen Vorteil handeln, der durch die weitere technische Entwicklung in einem anderen Land zunichte gemacht wird, wenn sich aus dem Ubiquitätsgut ein Technologie- oder Präferenzgut entwickelt. Langfristig erfolgreicher wird diejenige Wirtschaftspolitik sein, die versucht, das jeweilige Land in die Lage zu versetzen, selbst über die strategischen Faktoren zum Angebot von Technologie- oder Präferenzgütern zu verfügen. Ob dies in jedem Fall möglich ist und welche nationalen Verzerrungen sich daraus ergeben können, ist eine Frage, die hier nicht diskutiert werden kann.

### **Spezialisierungen nach Gütergruppen**

Die ungleiche Verteilung des technologischen Fortschritts über die Welt führt dazu, daß nur wenige Länder Technologie- oder Präferenzgüter exportieren können. Die übrigen Länder müssen sich darauf beschränken, Ubiquitätsgüter und, wenn die natürlichen Voraussetzungen dafür gegeben sind, Primärgüter anzubieten. Es stellt sich die Frage, ob die ungleiche Verteilung des technologischen Fortschritts dazu führt, daß die Austauschbedingungen für die nur in einem geringen Maße über technologisches Know-how verfügenden Länder ungünstiger sind.

In der folgenden modellmäßigen Betrachtung werden zwei Ländergruppen A und B und zwei Gütergruppen I und II betrachtet. Die Gütergruppe I besteht aus Technologie- und Präferenzgütern, während die Gütergruppe II Ubiquitätsgüter umfaßt. Von Primärgütern, supplementären Engpaßgütern und anderen die Zahlungsbilanz beeinflussenden Transaktionen, wie z. B. Kapitaltransfers oder Dienstleistungen, wird aus Vereinfachungsgründen abgesehen. Die Ländergruppe B verfügt über Möglichkeiten des Angebots der Gütergruppe I und II, während die Ländergruppe A nur Ubiquitätsgüter (Gütergruppe II) exportieren kann.

Es wird nun unterstellt, daß die Ländergruppe A einen Bedarf an Importen der Gütergruppe I hat. Dann muß A mit seinen Ubiquitätsgütern einerseits die Ubiquitätsgüter finanzieren, die die Ländergruppe B wegen ihrer Kostenvorteile günstig anbietet, andererseits aber auch die Technologie- und Präferenzgüter, die A von B importieren will. Wenn man zusätzlich annimmt, daß die Ländergruppe B keinen besonders hohen Bedarf an den Ubiquitätsgütern hat, bei denen die Ländergruppe A Kostenvorteile verzeichnet, dann spricht einiges da-

für, daß die Ländergruppe A zur Finanzierung ihres Importbedarfs auch Ubiquitätsgüter anbieten muß, bei denen sie ursprünglich nur geringe oder möglicherweise sogar keine Kostenvorteile besitzt<sup>24</sup>. Dabei ist davon auszugehen, daß für A die Notwendigkeit des Exports von Ubiquitätsgütern, bei denen ursprünglich geringe oder keine Kostenvorteile bestehen, steigt, je mehr Güter unter die Gütergruppe I und je weniger unter die Gütergruppe II fallen. Im Extremfall wird die Ländergruppe A alle von ihr überhaupt produzierbaren und in B nachgefragten Ubiquitätsgüter anbieten müssen, um den Import von Technologie- und Präferenzgütern zu finanzieren. Diese hier für die Ländergruppe A angestellte Überlegung gilt auch für jedes einzelne Land innerhalb der Ländergruppe A. Jedes dieser Länder wird im Extremfall alle Güter exportieren müssen, die es überhaupt produzieren kann und für die in B eine Nachfrage besteht.

Nach diesen Überlegungen wäre für die in der Ländergruppe A zusammengefaßten Länder keine Spezialisierung auf die Exportgüter zu erwarten, bei denen sie vor Aufnahme des Außenhandels spezifische Kostenvorteile gehabt haben. Statt dessen kann eine Konkurrenz zwischen den in der Gruppe A zusammengefaßten Ländern erwartet werden, da sie alle Güter exportieren, die sie überhaupt anbieten können. Demgegenüber werden die Länder der Gruppe B sich auf jene Exportprodukte spezialisieren, bei denen sie spezielle Verfügbarkeiten oder Kostenvorteile besitzen. Wegen dieser unterschiedlichen Voraussetzungen der Ländergruppen A und B sind auch unterschiedliche Vorteile aus dem Außenhandel für beide Gruppen zu erwarten. Es ist davon auszugehen, daß die Austauschbedingungen für die Gruppe A wesentlich ungünstiger als für die Gruppe B sind.

Schon diese sehr modellhaften Erörterungen verdeutlichen die Relevanz der strategischen Faktoren Innovation und Produktdifferenzierung für das länderspezifische Exportgütersortiment und die jeweiligen Austauschbedingungen. Der Einsatz von strategischen Faktoren ermöglicht die Absicherung der von ständiger Veränderung bedrohten Position in der „Inventions-Innovations-Sequenz“. Bei Unmöglichkeit des Exports von Technologie- oder Präferenzgütern können sich die Austauschbedingungen dagegen strukturell so verändern, daß diese Länder Güter exportieren (müssen), bei deren Produktion sie ursprünglich nur geringe oder keine Kostenvorteile hatten.

<sup>24</sup> Zu ähnlichen Folgerungen gelangt Graham in seiner internationalen Werttheorie. Darin stellt er u. a. die Frage, wie sich der Außenhandels-gewinn eines Landes A entwickelt, dessen Nachfrage nach einem von B angebotenen Gut stark steigt. Vgl. F. D. G r a h a m : The Theory of International Values Re-examined, in: W. R. A l l e n (ed.): International Trade Theory: Hume to Ohlin, New York 1965, S. 139 ff.

Die Verfügung über strategische Faktoren wird damit zu einer der wichtigsten Determinanten der Außenhandelsströme.

### Konsequenzen für die Handelspolitik

Das besondere Problem der Charakterisierung und Einordnung der internationalen Handelsbeziehungen liegt in der Bestimmung von Wesen und Funktion der existierenden Handelsströme. Wie gezeigt wurde, lassen sich die wirtschaftlichen Austauschverflechtungen in einem Güter- oder Strukturraster erfassen. Darüber hinaus kann durch die Zuordnung der international gehandelten Waren zu einer begrenzten Zahl von Güterkategorien die handelspolitische Komponente mit in die Betrachtung einbezogen werden, indem die Beziehungen zwischen Güterkategorien und wirtschaftlichen Handelsverflechtungen als interdependent interpretiert werden: Bestimmten Außenhandelsgütern lassen sich spezifische handelsbeeinflussende Eigenschaften zuordnen; ein von der traditionellen Theorie unberücksichtigter Tatbestand.

An diese handelspolitische Sicht der Außenhandelsgüter schließen sich ein mehr systemorientierter und ein Niveauaspekt an. Sowohl Welthandelsbeziehungen zwischen unterschiedlichen Wirtschaftssystemen als auch Warenstrukturen zwischen Handelspartnern mit unterschiedlichem Entwicklungsniveau lassen sich durch Güterkategorien recht genau beschreiben und kennzeichnen. Die aus diesen beiden Einflußfaktoren ableitbaren wirtschaftlichen und politischen Konsequenzen können dazu beitragen, Konfliktpotentiale zu erkennen und zu reduzieren oder bisher ungenutzte Sektoren zu aktivieren und damit handelsausweitend zu wirken.

Es ist eine in vieler Hinsicht ernüchternde Erkenntnis der 70er Jahre, daß mit wachsendem internationalen Wettbewerb gleichermaßen die weltwirtschaftlichen Probleme zunehmen. Das Konzept der Güterkategorien erlaubt aufgrund seiner wettbewerbstheoretischen Fundierung eine Beschreibung und Analyse handelsrelevanter Problembereiche:

□ Geradezu „berüchtigt“ sind die Wettbewerbsprobleme aufgrund außerordentlich starker Angebotskonkurrenz im Ubiquitätsgüterhandel. Die substitutiven Außenhandelsbeziehungen sind eng mit Verdrängungswettbewerb und in dessen Gefolge mit Freisetzungseffekten auf der Faktorebene verbunden, was im nationalen Rahmen heute weitgehend als belastend empfunden wird. Eigentlich notwendige Anpassungs- und reallokative Spezialisierungsprozesse werden nicht durchgeführt, sondern vielfach durch außenwirtschaftliche Abschottung „ersetzt“.



□ Der internationale Technologiegüterhandel ist im Vergleich zu anderen Handelsströmen nur gering behindert (und dürfte dies auch bleiben), da es sich nahezu ausschließlich um den Austausch von sogenannten „essentials“ handelt. Aber auch hier schafft der Standardisierungsprozeß und die damit verbundene Ausbreitung der Produktion über die Welt diejenigen handelspolitischen Probleme, die z. B. unter dem Schlagwort von den „Überkapazitäten“ zur Genüge bekannt sind<sup>25</sup>.

□ Der strukturell komplementäre Präferenzgüterhandel, der als Prozeß intra-sektoraler Spezialisierung einen auf Nachfragedifferenzierung und strategische Marktexpansion abgestellten internationalen Güteraus-tausch darstellt, wurde lange Zeit als stetig und allseits wachstumsfördernd betrachtet. Bei schrumpfenden oder stärker umkämpften Substitutions- bzw. Marktlücken und sich fast gleichzeitig abnutzendem akquisitori-schem Potential einiger Volkswirtschaften intensiviert sich auch hier der weltweit angelegte Verdrängungs-wettbewerb. Daß der recht „friedfertige“ Präferenzgü-terhandel der Nachkriegszeit damit nur eine Episode darstellt(e), muß heute mehr denn je vermutet werden.

### Globale Ordnungskonzeption

Wir stehen vor der Situation, daß „abgegraste“ Märkte, geringere Innovationsnischen, konjunkturelle Parallelität, neue Konkurrenten von unten und nicht zuletzt die Internationalisierung der Produktion die wettbe-werblichen Anforderungen derart erhöht haben, daß fast alle Industrieländer von ähnlichen nationalen Steuerungsproblemen betroffen sind. Eine Problemlö-sung wird daher kaum über verstärkte Exportoffensiven

oder vergleichbare Maßnahmen erzielt werden können. Denn die Sensibilisierung gegen eine derartige Bedro-hung von außen und die Allergie gegen Außenhandel entwickelten sich als direkte Folge des durch die Inter-dependenz erhöhten und oftmals strukturell verzerrten Konkurrenzdrucks. Es werden vielmehr nur solche Lö-sungsstrategien erfolgversprechend sein, die die Er-kenntnisse aus dem Güterkategoriekonzept verarbei-ten, nämlich die unterschiedliche Wettbewerbsintensi-tät der Außenhandelsgüter berücksichtigen. Die Frage, inwieweit heute und in der Zukunft Wettbewerb und Au-ßenhandel überhaupt noch harmonisieren können, wird danach von der Güterstruktur und den durch sie defi-nierten Außenhandelsströmen abhängen und differen-ziert betrachtet werden müssen.

Sieht man die unterschiedliche Wettbewerbsintensi-tät der Außenhandelsgüter (substitutiv versus komple-mentär) in Verbindung mit den regionalisierenden Kon-zeptionen der internationalen Wirtschaftspolitik (sepa-rierte Kooperation) vor dem Hintergrund einer *weltweit angelegten Wettbewerbspolitik*, so könnte dies die Richtung einer Problemlösungsstrategie für die an-stehenden weltwirtschaftlichen Fragen andeuten<sup>26</sup>. Bisher existiert der grundsätzliche theoretische Ansatz zum Güterkonzept, der aufgrund seiner Komplexität zwar kaum in die Form des geliebten, eleganten Modells der traditionellen Außenhandelstheorie gegossen werden kann, sich dafür aber durch größere Realitätsnähe aus-zeichnet. Die Beziehungen zwischen Güterebene und Handelsströmen können ebenfalls als weitgehend ge-klärt gelten. Wie aber eine international angelegte Wett-bewerbspolitik als Teil einer globalen Ordnungskonze-ption auszusehen hätte, darüber besteht bisher noch kaum eine Vorstellung. Eines aber kann als gesichert gelten: Ohne die Einbeziehung wettbewerblicher Ge-sichtspunkte in die Fragen des internationalen Handels wird man keine tragfähigen Lösungen entwickeln kön-nen. Das Güterkategoriekonzept kann hierfür einige grundsätzliche Hinweise geben.

<sup>25</sup> Vgl. dazu z. B. L. Tsoukalis: Management of industrial surplus capacity in the European Community, in: International Organization, Vol. 34 (1980), S. 355 ff.

<sup>26</sup> Dies gilt u. E. grundsätzlich unabhängig von den jeweiligen Problem-sektoren, wenn auch der Bereich des Industrieländerhandels anders als das Nord-Süd-Problem zu behandeln sein wird.

**HERAUSGEBER:** HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Prof. Dr. Armin Gutowski, Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmah)l)

**REDAKTION:**  
Dr. Otto G. Mayer (Chefredakteur), Dr. Klaus Kwasniewski (Stell-vertreter), Dipl.-Vw. Claus Hamann, Helga Lange, Helga Wenke, Dipl.-Vw. Irene Wilson, M.A., Dipl.-Vw. Klauspeter Zanzig

**Anschrift der Redaktion:** Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Ham-burg 36, Tel.: (040) 35 62 306/307

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages Weltarchiv GmbH ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photome-CHANISCHEM Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf eine andere Art zu vervielfältigen. Copyright bei Verlag Weltarchiv GmbH.

**VERTRIEB:**  
manager magazin Verlagsgesellschaft mbH, Marketingabteilung, Postfach 11 10 60, 2000 Hamburg 11, Tel.: (040) 30 07 624

**Bezugspreise:** Einzelheft: DM 7,50, Jahresabonnement DM 80,- (Studenten: 40,-)

**VERLAG UND HERSTELLUNG:**  
Verlag Weltarchiv GmbH, Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Ham-burg 36, Tel.: (040) 35 62 500

**Anzeigenpreisliste:** Nr. 13 vom 1. 7. 1974

**Erscheinungsweise:** monatlich

**Druck:** Buch- und Offsetdruckerei Wunsch, 8430 Neumarkt/Opf.